

ผนวก ง.

บทสัมภาษณ์

บทสัมภาษณ์

ร้าน Kampanat Fancy Candle ตลาดนัดจตุจักร โครงการ 3

ร้านค้าประเภทของตกแต่งบ้าน

Q: ลักษณะการขายสินค้าของร้านค้าส่วนใหญ่เป็นแบบใด คำปลีก หรือค้าส่ง

A: ส่วนใหญ่จะเป็นค้าส่งประมาณ 70% และคำปลีกประมาณ 30% เนื่องจากส่วนใหญ่ลูกค้าจะซื้อไปขายต่อมากกว่า

Q: กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของร้านค้าส่วนใหญ่เป็นคนต่างชาติหรือคนไทย

A: ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นคนต่างชาติ ส่วนใหญ่จะเป็นคนเอเชีย และยุโรป แต่จะเป็นแบบ Wholesale ส่วนใหญ่ ส่วนคนไทยจะซื้อไปใช้หรือไว้ประดับบ้าน

Q: ร้านค้าให้ความสำคัญกับสื่อโฆษณาหรือไม่อย่างไร แล้วในปัจจุบันใช้สื่อโฆษณาประเภทใด

A: ก็ให้ความสนใจเหมือนกัน ซึ่งจะใช้สื่อ Internet ในการขายสินค้า จะขายสินค้าทาง e-Bay และ ก็ทำการโฆษณาในโบรชัวร์อีกด้วย

Q: ร้านค้าสนใจที่จะลงโฆษณาทาง Internet และ Booklet หรือไม่

A: สนใจ ถ้าสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ และราคาก็ต้องถูกด้วย

Q: ร้านค้าคิดว่าสื่อโฆษณาทาง Internet และ Booklet สามารถเข้าถึงลูกค้าเป้าหมายของร้านค้าได้มากน้อยเพียงใด

A: ก็สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ เพราะว่าลูกค้าส่วนใหญ่เป็นคนต่างชาติ และ Internet เป็นช่องทางที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้หลากหลาย และ Booklet ก็สามารถทำให้ร้านค้าเป็นที่รู้จักได้ในระดับหนึ่ง

Q: หากสื่อโฆษณาทาง Internet สามารถทำการซื้อขายผ่านเว็บไซต์ได้ โดยทางบริษัทฯ เป็นตัวกลางในการซื้อขายและบริการจัดส่งสินค้า ร้านค้ามีความสนใจรูปแบบการบริการนี้หรือไม่

A: สนใจ เนื่องจากสามารถเพิ่มลูกค้าและยอดขายได้ และก็จะสะดวกในการติดต่อ

Q: รูปแบบ Internet หน้า Website ต้องการให้มีหัวข้ออะไรมากกว่าการโฆษณา

A: ต้องการ หน้า Website ที่ดูแล้วสบายตา หาสินค้าได้ง่าย Click ตรงไหนก็ต้องเจอสินค้า จะเน้นที่สินค้ามากกว่า ถ้ามีหัวข้ออื่นที่เกี่ยวข้องก็จะต้องเป็นอะไรที่เกี่ยวข้องกับประเทศไทย เพราะคนต่างชาติจะได้สนใจเข้าแวะชมสินค้าด้วย

Q: จำนวนและขนาดของรูปสินค้าที่ต้องการลงโฆษณา

A: ชอบรูปเยอะๆ หน้าแรกเปิดเข้ามาต้องเป็นรูปสินค้า

Q: ภาษาที่สื่อโฆษณา Internet และ Booklet ควรจะมีคือภาษาอะไรบ้าง

A: ภาษาก็ต้องเป็นภาษาสากล หรือภาษาอังกฤษเป็นอันดับแรก ภาษาจีน กับญี่ปุ่นก็ดีนะ เพราะว่าลูกค้าส่วนใหญ่เป็นคนเอเชีย จะได้ง่ายต่อการสื่อสาร

Q: รูปแบบ Booklet ที่ต้องการเป็นลักษณะไหน

A: Booklet น่าจะเป็นอะไรที่พกสะดวกเล่มไม่ใหญ่จนเกินไป ถ้าเป็นประเภทเล่มเล็กก็เลยดี แต่ถ้าเป็นแผ่นพับจะดูลำบากหน่อย

บทสัมภาษณ์

ร้าน แฟชั่นไทย ตลาดนัดจตุจักร โครงการ 14

ร้านค้าประเภทเสื้อผ้าเครื่องประดับ

Q: ลักษณะการขายสินค้าของร้านค้าส่วนใหญ่เป็นแบบใด คำปลีก หรือคำส่ง

A: มีทั้ง 2 แบบ เปอร์เซนต์การขายใกล้เคียงกัน น่าจะขายปลีก 60% ขายส่ง 40%

Q: กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของร้านค้าส่วนใหญ่เป็นคนต่างชาติหรือคนไทย

A: คนไทยมากกว่าต่างชาติ แต่สัดส่วนไม่มากนัก ส่วนใหญ่จะเป็นคนต่างจังหวัดมาซื้อไปขายต่อ ถ้าเป็นต่างชาติส่วนใหญ่จะเป็นคนแถบตะวันออกกลาง คนญี่ปุ่น

Q: ร้านค้าให้ความสำคัญกับสื่อโฆษณาหรือไม่อย่างไร แล้วในปัจจุบันใช้สื่อโฆษณาประเภทใด

A: ก็สำคัญนะ ตอนนี้มีลงโฆษณาในนิตยสาร Lisa

Q: ร้านค้าสนใจที่จะลงโฆษณาทาง Internet และ Booklet หรือไม่

A: น่าสนใจเหมือนกัน ถ้าสื่อเหล่านั้นสามารถเพิ่มยอดขายให้กับร้านได้ ทำสินค้าของเราเป็นที่รู้จักมากขึ้น

Q: ร้านค้าคิดว่าสื่อโฆษณาทาง Internet และ Booklet สามารถเข้าถึงลูกค้าเป้าหมายของร้านค้าได้มากน้อยเพียงใด

A: น่าจะพอสมควร เพราะทุกวันนี้คนส่วนใหญ่ใช้ Internet กันเป็นมากขึ้น แล้วในต่างประเทศก็เป็นที่ยอมรับมานานแล้ว ส่วน Booklet แจกฟรี น่าจะเข้าถึงได้ระดับหนึ่ง เพราะของฟรีใครๆ ก็หยิบอย่างน้อยก็ยังเคยผ่านตาบ้าง

Q: หากสื่อโฆษณาทาง Internet สามารถทำการซื้อขายผ่านเว็บไซต์ได้ โดยทางบริษัทเป็นตัวกลางในการซื้อขายและบริการจัดส่งสินค้า ร้านค้ามีความสนใจรูปแบบการบริการนี้หรือไม่

A: น่าสนใจเหมือนกัน เนื่องจากลูกค้าที่สนใจสินค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าได้เลย ไม่จำเป็นต้องเดินทางมาที่ร้านค้า และร้านค้ายังสะดวกสบายในเรื่องของการจัดส่งสินค้าด้วย ทำให้ลดภาระให้กับร้านค้าได้เหมือนกัน

Q: รูปแบบ Internet หน้า Website ต้องการให้มีหัวข้ออะไรมากกว่าการโฆษณา

A: แผนที่ของร้าน, วิธีเดินทางมาที่ร้าน ประมาณนี้เพื่อลูกค้าที่สนใจสินค้าของร้านเรา เดินทางมาที่ร้านได้

Q: จำนวนและขนาดของรูปสินค้าที่ต้องการลงโฆษณา

A: ชอบรูปเยอะๆ เพราะดูแต่รูป ไม่ต้องอ่านอะไรมาก เพราะคนส่วนใหญ่น่าจะชอบดูรูปมากกว่าการอ่าน ขนาดรูปไม่ใหญ่ไม่เล็กจนเกินไป คือดูออกว่าเป็นสินค้าอะไร มีลักษณะแบบไหน

Q: ภาษาที่สื่อโฆษณา Internet และ Booklet ควรจะมีคือภาษาอะไรบ้าง

A: อังกฤษ เป็นภาษาที่ควรจะต้องมีอยู่แล้ว ภาษาอื่นที่น่าจะมีก็น่าจะเป็นภาษาญี่ปุ่น ภาษาจีน เพราะคนกลุ่มมีค่อนข้างเยอะ และซื้อของง่ายด้วย

Q: รูปแบบ Booklet ที่ต้องการเป็นลักษณะไหน

A: น่าจะเป็นเล่มที่เหมาะสมกับมือ ไม่ใหญ่หรือเล็กจนเกินไป มีรูปภาพ สีสดใสชวนให้เปิดดูหรือเปิดอ่าน เพราะถ้าไม่น่าสนใจ คนส่วนใหญ่ก็คงไม่หยิบมาดู

บทสัมภาษณ์

ร้าน พรประภา ตลาดนัดจตุจักร โครงการ 15

ร้านค้าประเภทสินค้าหัตถกรรม

Q: ลักษณะการขายสินค้าของร้านค้าส่วนใหญ่เป็นแบบใด คำปลีก หรือคำส่ง

A: โดยส่วนใหญ่จะมีการขายทั้งแบบคำปลีก คือลูกค้าเข้ามาซื้อสินค้าไม่มากนัก และคำส่งซึ่งมาสั่งสินค้าไวล่วงหน้าแล้ววันมารับสินค้าอีกครั้ง ถ้าคิดเป็นสัดส่วนก็ประมาณ 50:50

Q: กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของร้านค้าส่วนใหญ่เป็นคนต่างชาติหรือคนไทย

A: ถ้าในลักษณะคำปลีกส่วนใหญ่จะเป็นคนไทย แต่ถ้าสั่งซื้อแบบเยอะๆ ก็จะมีทั้งคนไทยและคนต่างชาติ ส่วนมากจะเป็นคนเอเชีย คือ สิงคโปร์ ไต้หวัน ญี่ปุ่น

Q: ร้านค้าให้ความสำคัญกับสื่อโฆษณาหรือไม่อย่างไร แล้วในปัจจุบันใช้สื่อโฆษณาประเภทใด

A: คิดว่าสำคัญมากๆ เพราะจะทำให้ร้านค้าขายสินค้าได้มากขึ้นและเป็นที่รู้จักมากขึ้น แต่ต้องใช้ค่าใช้จ่ายสูง ทำให้ปัจจุบันร้านไม่มีการทำโฆษณาด้านอื่นนอกจากทางหน้าร้าน

Q: ร้านค้าสนใจที่จะลงโฆษณาทาง Internet และ Booklet หรือไม่

A: น่าสนใจมากเพราะ Internet ปัจจุบันเป็นช่องทางที่กำลังได้รับความนิยม

Q: ร้านค้าคิดว่าสื่อโฆษณาทาง Internet และ Booklet สามารถเข้าถึงลูกค้าเป้าหมายของร้านค้าได้มากน้อยเพียงใด

A: คิดว่าเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากโดยเฉพาะลูกค้าชาวต่างชาติ

Q: หากสื่อโฆษณาทาง Internet สามารถทำการซื้อขายผ่านเว็บไซต์ได้ โดยทางบริษัท เป็นตัวกลางในการซื้อขายและบริการจัดส่งสินค้า ร้านค้ามีความสนใจรูปแบบการบริการนี้หรือไม่

A: สนใจมาก แต่ต้องขอดูว่ามีบริการอะไรบ้างและคิดค่าบริการอย่างไร แต่ที่สามารถซื้อขายผ่านเว็บไซต์ได้คิดว่าดีมาก เพราะคิดว่าจะทำให้มีลูกค้าเพิ่มมากขึ้น

Q: รูปแบบ Internet หน้า Website ต้องการให้มีหัวข้ออะไรมากกว่าการโฆษณา

A: แผนที่ ที่อยู่ เส้นทางเดินทาง ความรู้ต่างๆที่เหมาะสม

Q: จำนวนและขนาดของรูปสินค้าที่ต้องการลงโฆษณา

A: สินค้า 1 อย่าง น่าจะมีรูปถ่ายด้านหน้า ด้านหลัง ด้านซ้าย ด้านขวา ด้านบน และรูปโดยรวม ขนาดของรูปน่าจะขึ้นกับตัวสินค้าถ้าสินค้ามีรายละเอียดไม่มากก็รูปปกติ แต่ถ้ารูปมีรายละเอียดเยอะรูปควรจะให้ใหญ่หน่อยเพื่อให้ลูกค้าจะได้เห็นชัดเจน

Q: ภาษาที่สื่อโฆษณา Internet และ Booklet ควรจะมีคือภาษาอะไรบ้าง

A: ภาษาอังกฤษ แต่ภาษาที่น่าจะมีอีกภาษา คือภาษาจีน เพราะเป็นตลาดใหญ่ และปัจจุบันก็มีเป็นภาษาที่สำคัญอีกภาษาหนึ่ง

Q: รูปแบบ Booklet ที่ต้องการเป็นลักษณะไหน

A: เล่มต้องไม่ใหญ่เกินไป เป็นสี่ตลบอดทั้งเล่ม มีการออกแบบที่สะดุดตา น่าเปิดอ่าน น่าดูรูปสินค้า

สำนักหอสมุด

บทสัมภาษณ์

คุณวุฒิชญา โมระกรานต์ ผู้บริหารจัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ Ishq (Thailand) Co.,Ltd. และ China Factors Co., Ltd.

ประกอบกิจการ : ร้านอาหาร “ISHQ” ถนนสาทร และ “เซียงไฮ้ เตียน ซิน” อาคาร All Season Place

Q: ปัจจุบันทางบริษัทฯ ใช้สื่อโฆษณาไหนในการทำโฆษณาของร้านค้า

A: ทางบริษัทฯ ได้ลงโฆษณาตามนิตยสารต่าง ๆ เช่น หนังสือพิมพ์ ภาษาจีน และ BKK Magazine ซึ่งเป็นนิตยสารแจกฟรี รายสัปดาห์ และการเข้าร่วม กับ บัตรเครดิตต่างๆ และสื่ออื่นๆ เช่น วิทยุ อีกทั้งการฝากข่าวกับสื่อต่างๆ เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์บริษัทฯ

Q: ทำไมทางบริษัทฯ ถึงเลือกใช้สื่อดังกล่าวในการประชาสัมพันธ์ของทางบริษัทฯ

A: มีความคิดเห็นว่า การทำโฆษณา โดยใช้สื่อสิ่งพิมพ์ เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และ บอกรายละเอียดให้ลูกค้าทราบได้มากกว่า อีกทั้งราคาค่าโฆษณาไม่สูงมากนัก เมื่อเทียบกับการโฆษณาในสื่อทีวี และหนังสือพิมพ์รายวัน

Q: กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้ากลุ่มไหน

A: ร้าน “ISHQ” ประเภท อาหารนานาชาติสไตล์ Pan Asia ที่ ถนนสาทรเหนือ จะเป็นกลุ่มลูกค้าระดับ Hi-end ผู้มีกำลังซื้อสูง เช่น ระดับผู้บริหาร และคนต่างชาติ ที่ทำงานในกรุงเทพฯ เป็นต้น ร้าน “เซียง ไฮ้ เตียน ซิน” จะเป็นกลุ่มลูกค้า วัยทำงาน ที่ทำงาน ที่ตึก All Season หรือในระแวกใกล้เคียงกัน

Q: การโฆษณาดังกล่าวเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯ หรือไม่

A: สื่อที่ทางบริษัทฯ สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ในระดับหนึ่ง ทั้งจากการทำโปรโมชั่น ต่างๆ การแนะนำร้านให้เป็นที่รู้จัก เป็นต้น

Q: ทางบริษัทฯ มีงบประมาณในการทำโฆษณาต่อปีเท่าไร

A: โดยปกติแล้วจะดูจากยอดขาย แต่คิดเฉลี่ยแล้วจะประมาณ 4-5% ของยอดขาย ต่อปี

Q: หากมีสื่อโฆษณาที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ โดยเสนอ เป็นสื่อ Booklet แจกฟรี นำเสนอเป็นภาษาอังกฤษ ที่มี Main Content รวบรวมร้านค้าในประเทศไทย เช่น ตลาดนัดจตุจักร และ Sub Content คือ แนะนำร้านอาหาร, โรงแรม, สปา เป็นต้น โดยนำเสนอการบริการที่ สยามบิสิเนสเซ็นเตอร์, รถไฟฟ้า บีทีเอส, รถไฟใต้ดิน, ศูนย์ประชาสัมพันธ์ของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย และตามโรงแรมต่างๆ เป็นต้น โดยพื้นที่โฆษณาใน Booklet ประมาณ 8x12 ซม. ราคาที่นำเสนอ ประมาณ 4,000 – 9,000 บาท ต่อเดือน จำนวนพิมพ์ 30,000 เล่ม ต่อเดือน โดย นำเสนอทุกเดือน ทางบริษัทฯ สนใจสื่อโฆษณาดังกล่าวหรือไม่

A: คิดว่า สนใจ เพราะว่า โดยปกติแล้ว สื่อที่บริษัทฯ ใช้ ก็เป็นสื่อสิ่งพิมพ์ แจกฟรี ที่รวบรวม ร้านอาหารที่น่าสนใจ เห็นว่าราคาที่เสนอไม่สูงมากนัก

Q: หากมีสื่อโฆษณาทาง Internet คือ www.ThaiBigMarket.com นำเสนอ 4 ภาษา คือ อังกฤษ, จีน, ญี่ปุ่นและไทย ที่มี Main Content คือ “Shopping” และศูนย์รวมร้านค้าในประเทศไทย เช่น ตลาดนัดจตุจักร และ Sub Content คือ “Where to Dining” “Where to Stay” “Where to Relax” โดยเสนอรายละเอียดของทางบริษัทฯ และมี พื้นที่โฆษณา แบบ เต็มหน้า และ ครึ่งหน้า Webpage ราคาประมาณ 1,000–1,500 บาท คิดว่าทางบริษัทฯ จะสนใจลงโฆษณาหรือไม่

A: สนใจ เนื่องจาก ทางบริษัทฯ มี Website ส่วนตัวอยู่แล้ว ซึ่งสื่อดังกล่าวก็เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่ จะสามารถประชาสัมพันธ์ Websiteของทางบริษัทฯ ได้ ไม่ว่าจะเป็นการ แลก Link, Banner Ads เป็นต้น

บทสัมภาษณ์

คุณนงลักษณ์ ผู้จัดการฝ่ายการตลาด

ประกอบกิจการ : ร้านอาหาร ภัตตาคารอาหารญี่ปุ่นเอราวัณ ตึกอัมรินทร์พลาซ่า, ร้าน Kizhashi สุขุมวิท 26 และร้าน Sakenomese ตึกธนิยะ

Q: ปัจจุบันทางบริษัทฯ ใช้สื่อโฆษณาไหนในการทำโฆษณาของร้านค้า

A: ร้านค้าของเราลงโฆษณาในนิตยสารญี่ปุ่น

Q: ทำไมทางบริษัทฯ ถึงเลือกใช้สื่อดังกล่าวในการประชาสัมพันธ์ของทางบริษัทฯ

A: เพราะสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าของเราได้เป็นอย่างดี และสามารถให้ข้อมูลรายละเอียดได้มากกว่าสื่ออื่นๆ

Q: กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้ากลุ่มไหน

A: ส่วนใหญ่ร้านของเราจะเป็นลูกค้าต่างชาติเป็นส่วนใหญ่ ได้แก่ คนญี่ปุ่นเป็นหลัก

Q: การโฆษณาดังกล่าวเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯ หรือไม่

A: สามารถเข้าถึงได้ระดับหนึ่ง

Q: ทางบริษัทฯ มีงบประมาณในการทำโฆษณาต่อปีเท่าไร

A: โดยประมาณ 3% ของรายได้

Q: หากมีสื่อโฆษณาที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ โดยเสนอ เป็นสื่อ Booklet แจกฟรี นำเสนอเป็นภาษาอังกฤษ ที่มี Main Content รวบรวมร้านค้าในประเทศไทย เช่น ตลาดนัดจตุจักร และ Sub Content คือ แนะนำร้านอาหาร, โรงแรม, สปา เป็นต้น โดยนำเสนอการบริการที่ สยามบิสิเนสเซอร์กัสมิ, รถไฟฟ้า บี ที เอส, รถไฟฟ้าใต้ดิน, ศูนย์ประชาสัมพันธ์ของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย และตามโรงแรมต่างๆ เป็นต้น โดยพื้นที่ โฆษณาใน Booklet ประมาณ 8x12 ซม. ราคาที่นำเสนอ ประมาณ 4,000 – 9,000 บาท ต่อเดือน จำนวนพิมพ์ 30,000 เล่ม ต่อเดือน โดยนำเสนอทุกเดือน ทางบริษัทฯ สนใจสื่อโฆษณาดังกล่าวหรือไม่

A: น่าสนใจ เพราะน่าจะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าของเราได้

Q: หากมีสื่อโฆษณาทาง Internet คือ www.ThaiBigMarket.com นำเสนอ 4 ภาษา คือ อังกฤษ, จีน, ญี่ปุ่นและไทย ที่มี Main Content คือ “Shopping” และศูนย์รวมร้านค้าในประเทศไทย เช่น ตลาดนัดจตุจักร และ Sub Content คือ “Where to Dining” “Where to Stay” “Where to Relax” โดยเสนอรายละเอียดของทางบริษัทฯ และมี พื้นที่โฆษณา แบบ เต็มหน้า และ ครึ่งหน้า Webpage ราคาประมาณ 1,000–1,500 บาท คิดว่าทางบริษัทฯ จะสนใจลงโฆษณาหรือไม่

A: น่าสนใจ เพราะร้านเรายังไม่มีโฆษณาทาง website ซึ่งน่าจะเป็นการทำให้ร้านค้าของเราเป็นที่รู้จักมากขึ้น และค่าโฆษณามีราคาไม่แพงมากนัก

